ТОМАС

КАК СТАТЬ БОГАТЫМ

ДЕЙЛ КАРНЕГИ И ЖИЗНЬ

МОСКВА

1991



Умение жить и наше личное счастье во многом зависят от нас самих. К сожалению, издержки воспитания, неполное, а часто и исковерканное образование нередко мешают нам жить и добиваться счастья, смысл которого в духовном и материальном богатстве.

В книге Лоуэлла Томаса «Как стать богатым», впервые издаваемой в СССР, сжато и популярно изложены наблюдения, высказывания, рекомендации и советы, основанные на принципах крупнейшего американского психолога и социолога Дейла Карнеги. И все это — конкретно, убедительно, применимо к нашей сегодняшней жизни.

ЛОУЭЛЛ ТОМАС

КАК СТАТЬ БОГАТЫМ

ДЕЙЛ КАРНЕГИ
И ЖИЗНЬ

ОТ АВТОРА

КАК ИЗВЛЕЧЬ МАКСИМАЛЬНУЮ ПОЛЬЗУ ОТ ЭТОЙ КНИГИ

1. Иметь искреннее и горячее желание овладеть принципами человеческих отношений.

2. Прочитать каждую главу дважды, прежде чем перейти к следующей главе.

3. В процессе чтения останавливаться и спрашивать себя, каким образом можно применить ту или иную рекомендацию на практике.

4. Подчеркивать наиболее важные мысли, изложенные в книге.

5. Ежемесячно просматривать эту книгу.

6. Применять изложенные в книге принципы при каждом удобном случае. Использовать книгу как справочник, помогающий разрешать повседневные проблемы.

7. В процессе овладения принципами организовать своего рода игру, т. е. предложить своим ближним вознаграждение за каждое замеченное ими нарушение одного из принципов.

8. Еженедельно отмечать достигнутый прогресс. Анализировать совершенные ошибки и делать соответствующие выводы на будущее.

ЧАСТЬ ПЕРВАЯ

ОСНОВНЫЕ ПРИНЦИПЫ ОБРАЩЕНИЯ С ЛЮДЬМИ

Глава 1. «Если любишь мед, не разоряй сот»

Некто Джон Вэнамэйкер как-то сказал: «Я еще 30 лет назад понял, как глупо из-за чего-нибудь скандалить. У меня достаточно своих неприятностей, чтобы еще волноваться из-за того, что бог не всех поровну наделил умом». В 99 случаях из 100 люди не любят себя критиковать, как бы неправы они не были.

Бесполезно критиковать человека за что-либо, поскольку критика только заставляет человека встать на защиту своей чести и обычно вызывает в нем стремление оправдать себя. Критика является опасной, поскольку задевает гордость человека, унижает его достоинство и вызывает в нем обиду.

Такова человеческая натура: как бы ни был неправ человек, он готов обвинить всех, но не себя, и все таковы, поэтому, когда в следующий раз вам захочется раскритиковать кого-нибудь, вспомните Эль Капоне, Кроули, Альберта Фолла. Помните, что критика подобна почтовому голубю: она всегда возвращается обратно, поймите, что человек, которого вы будете обвинять в чем-либо, захочет оправдать себя и, возможно, станет обвинять вас или, в лучшем случае, подобно Тафту, скажет: «Я не представляю себе, как бы я мог поступить иначе».

Если человек занимается критиканством и охаиванием другого, не будучи уверенным в своей правоте, он наверняка получит в ответ оскорбление, которое будет его мучить в течение десятилетий, а возможно и до конца жизни.

Общаясь с людьми, следует помнить, что далеко не все руководствуются в своих действиях логикой, людям свойственны предрассудки, многие из них движимы чувством гордости и тщеславия.

Критика является опасной «искрой», которая может «зажечь пожар», оскорбить человека и даже ускорить его смерть.

Каждый глупец может критиковать, обвинять и осуждать — и большинство глупцов именно так и поступают, но нужно иметь сильный характер и обладать большой выдержкой, чтобы уметь понять и простить.

«Великий человек проявляет свое величие именно в том, как он обращается с людьми, стоящими ниже его».

Вместо того, чтобы обвинять людей, попытайтесь понять их, попытайтесь понять, почему они поступили именно так, а не по другому. Это значительно полезнее, чем критика, и это воспитывает в человеке способность относиться терпимо, с сочувствием и добротой к другим людям.

Глава 2. Секрет обращения с людьми

Существует только один способ на этом свете заставить кого-либо что-нибудь сделать. Приходило ли это когда-нибудь вам в голову? Да, именно один способ. И этот способ заключается в том, чтобы заставить человека самого захотеть сделать что-либо.

Запомните, другого способа нет. Вы, конечно, можете заставить человека отдать вам свои часы, угрожая ему оружием. Вы можете заставить вашего подчиненного сделать что-либо — до тех пор, пока вы не повернулись к нему спиной,— угрожая застрелить его. Вы можете заставить ребенка сделать то, чего вы хотите, под угрозой наказания. Но такие грубые методы могут привести к нежелательным результатам.

Единственный способ заставить человека что-либо сделать — это предоставить ему то, что он хочет. Чего же хочет всякий человек? К чему же сводятся основные желания человека? Для каждого нормального взрослого человека важнее всего:

1. Здоровье и сохранение жизни.
2. Пища.
3. Сон.
4. Деньги и вещи, которые можно купить на деньги.
5. Жизнь в будущем.
6. Благополучие своих детей.
7. Ощущение своей значительности.

Почти все эти желания, как правило, удовлетворяются, но одно из них почти столь же сильное, как желания пищи или сна, удовлетворяется далеко не всегда. Это «Желание быть великим», или «Желание выдвинуться».

И тот человек, которому удастся добиться этого честным путем, будет действительно пользоваться большим влиянием.

Желание выдвинуться заставляет нас носить платье по последней моде, покупать машину последней марки и говорить о необыкновенных способностях ваших детей.

Можно привести множество курьезных примеров из жизни людей, стремящихся подчеркнуть свою значительность. Даже Вашингтон хотел, чтобы его называли «его превосхо-

дительство президент Соединенных Штатов Америки», Колумб просил дать ему титул «Адмирал океана и вицекороль Индии», Екатерина Великая не хотела вскрывать письма, если на конверте не указывалось: «Ее императорскому величеству», жена Линкольна набросилась в Белом доме, как тигрица, на миссис Грант и закричала: «Как вы посмели сесть в моем присутствии без приглашения?»

Наши миллионеры финансировали экспедицию адмирала Берда в Антарктику, надеясь, что обледенелые горные хребты будут названы в их честь. Виктор Гюго хотел не больше, не меньше, как переименовать Париж в свою честь. Даже Шекспир, величайший из великих, чтобы поднять значительность своего имени, создал родовой герб.

В некоторых людях настолько велико стремление стать выдающимися, что они сходят с ума, вообразите, каких чудес мы могли бы достичь, искренне ценя те или иные достоинства в людях.

«Своим самым ценным качеством я считаю способность возбуждать в людях энтузиазм. Развить в человеке все хорошее, что в нем заложено, можно только путем одобрения и поощрения. Ничего так не убивает честолюбие, как критика со стороны вышестоящих людей. Я никогда никого не критикую. Я верю в то, что человеку необходим стимул в работе. Я всегда готов похвалить, но не люблю находить недостатки. Если мне что-нибудь понравилось, я от всей души выскажу свое одобрение и похвалу».

А что же делает обычный человек? Как раз обратное. Если ему что-нибудь не понравилось, он готов метать громы и молнии. Если же понравилось, то молчит.

«Общаясь со множеством различных людей во всех частях мира,— я ни разу не встретил человека, который будучи воодушевлен поощрениями, не сделал бы ту или иную работу лучше, чем сделал бы ее, зная, что его будут критиковать».

В этом заключается основной секрет успеха Эндрю Карнеги. Он хвалил своих коллег как публично, так и наедине. Карнеги решил отдать должное своим помощникам даже на своем надгробном памятнике. Он написал для себя эпитафию следующего содержания: «Здесь покоится человек, который умел подчинять себе людей, бывших умнее его».

Некоторые, читая эти строки, скажут: «Вздор! Кому нужны лесть и угодливость? Я пытался прибегнуть к ним, но это не помогает достигнуть цели. Во всяком случае в отношении умных людей». Конечно лесть редко оказывает какое-либо влияние на проницательных людей. Она неискренна, поэтому с ее помощью не так просто добиться успеха. Но некоторые люди так жаждут восхищения собой, что

готовы на все, лишь бы добиться его. Они напоминают умирающего от голода, который готов есть траву и червей.

Почему, например, братья Мдивани, женившиеся несколько раз, имели такой огромный успех у женщин? Почему эти «принцы», как их называли, смогли жениться на двух известных красавицах-кинозвездах, на известной всему миру примадонне и на Барбаре Хаттон с ее миллионами? Почему? Как им это удавалось? «Обаяние братьев Мдивани,— указывала Адела Роджерс в своей статье, опубликованной в журнале «Либерти»,— для многих оставалось тайной в течение долгого времени. Но однажды Пола Негри, женщина света и большой знаток мужчин, объяснила мне, в чем заключается секрет успеха братьев Мдивани. Она сказала: «Они в совершенстве овладели искусством лести. Я не могу с ними сравнить в этом отношении ни одного мужчину из всех, кого я когда-либо встречала, а в наш век этим искусством владеют немногие. Вот в чем секрет обаяния братьев Мдивани, уверяю вас в этом».

Даже королева Виктория была чувствительна к лести. Дизраэли признавался, что иной раз злоупотреблял лестью в обращении с королевой. По его словам, он «грубо льстил королеве». Но Дизраэли обладал изысканными манерами и был одним из наиболее искусных и находчивых правителей Британской империи. Он был по-своему гениален. То, что удавалось ему, вряд ли удалось бы нам с вами.

В конечном счете лесть, как правило, приносит больше вреда, чем пользы. Лесть фальшива и, подобно фальшивой монете, она в конце концов вас подведет, если вы прибегнете к ней.

Какова разница между искренним восхищением и лестью? Это очень просто объяснить. Искреннее восхищение исходит из глубины сердца, оно бескорыстно и всеми одобряется, лесть же фальшива, эгоистична и всеми осуждается. «Не бойтесь врагов, нападающих на вас, бойтесь друзей, которые вам льстят».

Шесть афоризмов. Один из них гласил: «Не учи меня ни предлагать, ни получить дешевую похвалу». Вот в чем суть лести — это дешевая похвала. Однажды я где-то прочитал определение лести, которое стоит повторить: «Лесть — это высказывание другому человеку того, что думаешь о себе».

Когда мы не заняты решением какой-либо проблемы, мы тратим 95% нашего времени на мысли о себе. Если мы перестанем на некоторое время думать о себе и начнем думать о достоинствах других людей, у нас не будет необходимости прибегать к лести, такой дешевой и фальшивой, что ее можно распознать прежде, чем она будет выражена словами.

«Каждый человек, с которым я встречаюсь, в какой-нибудь области превосходит меня. И в этой области я стараюсь учиться у него».

Не касается ли это в большей степени нас с вами? Давайте перестанем думать о наших собственных достоинствах и желаниях, а попытаемся лучше узнать хорошие качества других людей. Забудем лесть. Будем выражать искреннюю признательность. Высказывайте ваше одобрение от всей души, будьте расточительны на похвалу, и люди будут помнить ваши слова и повторять их годами после того, как вы сами забудете о них.

Глава 3. Сумевший добиться этого завоюет мир, не сумевший — останется одиноким

Ллойд Джордж, когда его спросили, как ему удалось остаться у власти после того, как все другие руководители периода войны — Вильсон, Орландо, Клемансо — были смещены и забыты, он отвечал, что может отнести это лишь на счет того, что знал «какую приманку нужно насаживать на крючок, чтобы угодить рыбе».

Способ, с помощью которого можно повлиять на другого человека, заключается в следующем: говорить с этим человеком о том, чего он хочет, и постараться помочь ему добиться этого.

Вспомните это, когда будете пытаться заставить кого-нибудь что-либо сделать. Если, например, вы не хотите, чтобы ваш сын не курил, не говорите ему об этом и не поучайте его, а докажите, что папиросы могут явиться для него препятствием в игре в бейсбол или помешают взять приз в беге на 100 метров.

Из книги «Как воздействовать на поведение человека»: «Наши действия вытекают в основном из наших желаний... и лучший совет, который может быть дан каждому, состоит в следующем: желая убедить человека что-то сделать, старайтесь прежде всего возбудить в нем огромное желание делать это. Тот, кому удается это, пользуется всеми благами мира, а тот, кому не удается, одинок».

Когда вы захотите кого-нибудь убедить что-то сделать, то прежде всего задайте себе такой вопрос: «Как бы мне заставить этого человека захотеть сделать это?» Тогда вы не примете необдуманных торопливых решений.

Каждый год я снимал большой танцевальный зал в одной из гостиниц Нью-Йорка на 20 вечеров для того, чтобы прочитать курс лекций. Но однажды меня неожиданно известили, что я должен платить ренту, почти в три раза превышающую обычную. Это сообщение я получил уже пос-

ле того, как все билеты на лекции были напечатаны и распределены, афиши расклеены. Естественно, я не хотел платить повышенной ренты, но было бесполезно говорить с хозяевами гостиницы о том, чего я хотел. Их интересовало только то, чего они хотели сами. Через пару дней я решил поговорить с директором гостиницы.

«Я был несколько удивлен, когда получил ваше письмо,— сказал я,— но я совсем вас ни в чем не обвиняю. Если бы я был на вашем месте, я, вероятно, написал бы подобное письмо сам. Вашей целью, как директора гостиницы, является получение максимальной прибыли. Если вы не будете этого делать, вас уволят, вас должны будут уволить. Теперь давайте возьмем лист бумаги и подсчитаем, какова будет для вас выгода и каков ущерб. Если вы будете настаивать на увеличении ренты».

Я взял лист почтовой бумаги, провел по середине вертикальную черту и озаглавил первый столбец «Выгода», а второй — «Ущерб».

В первом столбце я написал следующее: «Танцевальный зал свободен», потом я продолжил свою мысль: «Вы выгадаете, если танцевальный зал будет свободен, и вы сможете сдавать его для танцевальных вечеров и собраний. В этом случае вам заплатят больше, чем вы сможете получить, если зал будет использоваться для лекций. Если я займу вам зал на 20 вечеров в течение сезона, вы потеряете прибыльное дело. Теперь давайте посмотрим, какой ущерб вы причиняете себе, настаивая на повышении платы. Первое: вместо того, чтобы увеличить прибыль от моих лекций, вы собираетесь ее уменьшить; так как я не могу платить столько, сколько вы хотите, я вынужден буду проводить свои лекции в другом месте. Но эти лекции привлекают большое количество образованных и культурных людей в вашу гостиницу. Это хорошая реклама для вас, не правда ли? Судите сами, если вы потратите 5 000 долларов на рекламу, то это не привлечет такого количества людей в вашу гостиницу, как мои лекции. А это что-то значит для гостиницы. Не правда ли?»

Это я написал во втором столбце и вручил бумагу директору, говоря: «Я бы хотел, чтобы вы внимательно обдумали обе стороны вопроса, а затем сообщили мне ваше окончательное решение».

На следующий день я получил письмо, в котором указывалось, что рента будет увеличена только на 50%, а не на 300%, как было указано ранее. Имейте ввиду, что я добился такого снижения, не говоря ни слова о том, чего я хотел, все время я говорил о том, чего хотел другой человек и как он мог этого добиться.

Предположите, что я поступил бы так, как обычно свойственно поступать людям в таких случаях — я влетел бы в кабинет директора и сказал: «Что означает ваше повышение платы на 300%, когда, как вы знаете, уже напечатаны билеты и расклеены афиши? 300%! Нелепо! Абсурдно! Я не буду платить!» Что бы в этом случае произошло? Спор бы стал разгораться, а вы знаете, чем обычно кончаются споры. Даже, если бы мне удалось доказать директору, что он не прав, он из-за гордости продолжал бы настаивать на своем.

«Секрет успеха в достижении хороших взаимоотношений с людьми заключается в способности человека рассматривать вопрос с точки зрения другого человека и разрешать этот вопрос с учетом как своих интересов, так и интересов другого человека».

Это просто и очевидно для каждого. И тем не менее 90% людей на белом свете пренебрегают этим принципом.

Просмотрите все деловые письма, которые проходят через ваши руки, и вы увидите, что в большей части их принцип здравого смысла нарушен.

Врачи-специалисты делают такие же ошибки. Несколько лет тому назад я обратился к известному специалисту отоларингологу в Филадельфии. Перед тем, как осмотреть мои миндалины, он спросил меня, чем я занимаюсь. Его не интересовала величина моих миндалин. Его интересовали мои средства. Он думал не о том, как мне помочь, а о том, как бы побольше с меня получить. Но он ничего не получил. Я вышел от него с чувством презрения к нему.

На свете много таких людей: алчных, своекорыстных.

Те редкие люди, которые всегда готовы услужить другим, имеют огромное преимущество. У них мало конкурентов. Оуэн Янг сказал: «Человек, который может поставить себя на место другого, понять его образ мысли, может не беспокоиться за свое будущее».

Если вы, прочитав эту книгу, уясните себе необходимость всегда учитывать точку зрения другого человека, то можете не сомневаться в своем успехе.

Пример. Отец не мог заставить свою трехлетнюю дочь есть за завтраком. Брань, уговоры — все было безрезультатно. Родители задали себе такой вопрос: «Как ее можно заставить съедать свой завтрак?»

Маленькая девочка любила подражать матери, хотела чувствовать себя большой и взрослой. Однажды утром родители разрешили ей принять участие в приготовлении завтрака. Отец преднамеренно вошел в кухню в то время, когда она размешивала пищу. «Смотри, папа, сегодня я

готовлю завтрак!» В это утро она кушала кашу без всяких уговоров. Так как чувствовала себя взрослой и важной.

Итак, запомните: «Прежде всего необходимо пробудить в человеке заинтересованность. Тот, кто сможет сделать это, завоюет мир, кто не сможет — останется одиноким».

Как извлечь максимальную пользу из данной книги?

Даю вам восемь советов. Чтобы эта книга принесла вам пользу, необходимо:

1. Иметь искреннее и горячее желание овладеть принципами человеческих взаимоотношений.
2. Прочитать каждую главу дважды, прежде чем перейти к следующей главе.
3. В процессе чтения останавливаться и спрашивать себя, каким образом можно применить ту или иную рекомендацию на практике.
4. Подчеркивать наиболее важные мысли, изложенные в книге.
5. Ежемесячно просматривать эту книгу.
6. Применять изложенные в книге принципы при каждом удобном случае. Использовать книгу как справочник, помогающий разрешать повседневные проблемы.
7. В процессе овладения принципами организовать своего рода игру, т. е. предложить своим ближним вознаграждение за каждое замеченное ими нарушение одного из принципов.
8. Еженедельно отмечать достигнутый прогресс. Анализировать совершенные ошибки и делать соответствующие выводы на будущее.

ЧАСТЬ ВТОРАЯ
ШЕСТЬ СПОСОБОВ ПОНРАВИТЬСЯ ЛЮДЯМ

Глава 1. Делайте так и вам всегда окажут радушный прием

Стоит ли читать эту книгу, чтобы узнать, как заводить друзей? Почему бы не изучить приемы, которыми пользуется человек, имеющий больше всех друзей? Кто он? Вы можете его встретить завтра на улице. Когда вы подойдете к нему на расстоянии десяти футов, он начнет с вами заговаривать. Если вы его остановите и похлопаете по плечу, он приложит все усилия, чтобы показать, как вы ему по-

нравились. И вы знаете, что за этим проявлением симпатии к вам с его стороны не скрываются корыстные намерения: он вам ничего не продает и не собирается жениться на вас.

Да, один человек может найти в течение двух месяцев больше друзей, искренне интересуясь окружающими людьми, чем другой в течение двух лет, стремясь к тому, чтобы заинтересовались им.

Почему люди должны интересоваться вами, если вы ими не интересуетесь? Если мы будем стараться заставить людей интересоваться нами, мы никогда не будем иметь настоящих, искренних друзей. Настоящие друзья заводятся не таким способом.

Наполеон пытался заставить людей интересоваться лишь им, и это привело к плачевным результатам. Встретившись последний раз с Жозефиной, Наполеон сказал ей: «Жозефина, я был одним из самых счастливых людей на земле, и тем не менее в этот час вы являетесь единственным человеком в мире, на которого я могу положиться». Но историки сомневаются даже в этом.

Альфред Адлер, знаменитый венский психолог, написал книгу «Что должна значить для вас жизнь». В этой книге он говорил: «Тот человек, которого не интересует судьба других людей, испытывает огромные трудности в жизни и причиняет большой вред другим. Из-за таких людей возникают все несчастья человеческие».

Для того, чтобы иметь друзей, нужно не быть эгоистом и стараться заботиться о других людях — на это потребуется время и энергия.

Я поставил себе задачу — разузнать даты рождения моих друзей. В день рождения я посылаю письмо или телеграмму. Часто бывает так, что я являюсь единственным человеком на земле, который помнит об этом.

Если мы хотим иметь друзей, давайте будем приветствовать людей искренне, с воодушевлением. Когда кто-нибудь звонит вам по телефону, ваше «Алло» должно быть произнесено таким голосом, чтобы было ясно, что вы рады этому разговору.

Итак, если вы хотите нравиться людям, соблюдайте правило первое, которое гласит: «Проявляйте к ним искренний интерес».

Глава 2. Простой способ произвести хорошее впечатление

Однажды я провел вечер с Морисом Шевалье и, честно говоря, был вначале разочарован. Угрюмый, молчаливый, он был совсем не таким, каким я себе его представлял, но

только до тех пор, пока не улыбнулся. Когда он начал улыбаться, казалось, солнце вышло из-за облаков. Если бы не его улыбка, он, вероятно, так и остался бы столяром-краснодеревщиком в Париже, следуя по стопам отца и братьев.

Действия более выразительны, чем слова, а улыбка говорит: «Вы мне нравитесь. Вы осчастливили меня. Я рад вас видеть». Вот почему люди любят собак. Собаки всегда так рады видеть нас, что прыгают от удовольствия. Поэтому, естественно, и мы рады видеть их.

Бывает и неискренняя улыбка. Но такой улыбкой никого не обманешь. Неестественная улыбка может вызвать лишь обиду. Я говорю о настоящей улыбке — улыбке, которая нас согревает, о доброй улыбке, которая исходит от сердца.

Администратор по найму в одном из больших магазинов в Нью-Йорке сказал, что скорее возьмет на работу девушку с неоконченным образованием, если она может мило улыбаться, чем доктора философских наук с угрюмым лицом.

Вы должны выражать удовольствие при встрече с людьми, если хотите, чтобы они были довольны при встрече с вами.

Каждый стремится к счастью, но существует лишь один надежный способ найти это счастье, а именно: контролировать свои мысли. Счастье не зависит от внешних условий. Оно зависит от вашего настроения. Ваше счастье или несчастье определяется не тем, что вы имеете или чем занимаетесь, а тем, как вы расцениваете те или иные факты.

«Когда вы выходите на улицу, голову держите высоко и дышите полной грудью. Приветствуйте своих друзей с улыбкой и радостно отвечайте им пожатием руки. Нарисуйте в своем воображении способного, честного и энергичного человека, каким вы хотели бы быть, и эта мысль, которую вы будете постоянно держать в голове, поможет вам постепенно стать таким человеком. Мысль выше всего. Сохраняйте необходимые и важные качества — храбрость при молчаливости и веселый смех; правильно мыслить — это значит создавать.

Древние китайцы были мудрыми, у них была пословица, которую нам полезно вспомнить: «Человек, не имеющий улыбки на лице, не должен посещать магазин».

«Цена улыбки». Она ничего не стоит, но делает много. Она обогащает тех, кто ее получает, и в то же время тот, кто ее отдает — не беднеет. Она приносит счастье в дом, оказывает нужное влияние на людей и окрыляет дружбу. Она является отдыхом при усталости, ласковым светом при тоске и несущим прохладу днем при несчастье. Она не может быть ни куплена, ни взята взаймы, ни украдена, так как она хороша тогда, когда ее отдают.

Итак, если вы хотите нравиться людям, соблюдайте правило второе, которое гласит: «Улыбайтесь»!

Глава 3. Как избежать неприятностей

Д. Фарлей никогда не учился в средней школе, но к 46 годам его удостоили ученой степени, он был председателем национального демократического комитета и министром почты и телеграфа в США.

Я как-то разговаривал с Фарлеем и спросил, в чем секрет его успеха. Он ответил: «Усердная работа».

Д. Фарлей рано убедился в том, что всякий средний человек гораздо больше интересуется своим собственным именем, чем всеми другими именами на земле, вместе взятыми.

Если вы запомните имя человека и будете называть его без затруднений, это будет для него тонким комплиментом. Но если вы забудете имя или неправильно произнесете его, то поставите себя в неудобное положение.

Люди так дорожат своими именами, что стараются во что бы то ни стало увековечить их.

Большинство людей не запоминают имен по той простой причине, что не прилагают усилий к этому.

В большинстве случаев получается так: вас представляют кому-нибудь, вы разговариваете с этим человеком в течение нескольких минут и не можете вспомнить даже его имя, когда прощаетесь.

Итак, если вы хотите нравиться людям, не забывайте правило третье, которое гласит: «Помните, что имя человека является для него лучшим словом из всего лексического запаса».

Глава 4. Простой способ стать хорошим собеседником

Мы были на званом обеде, было много других гостей, но я нарушил правила приличия, пренебрег всеми другими гостями и разговаривал в течение нескольких часов только с ботаником. Когда я со всеми распрощался и ушел, тогда ботаник обратился к хозяину и сказал по моему адресу несколько комплиментов. Он сказал, в частности, что я «был самым интересным собеседником».

Интересным собеседником? Я? Почему? Я почти ничего не говорил. Я ничего не мог сказать, даже если бы хотел, не меняя тему разговора, так как я о ботанике знал при-

мерно столько же, сколько об анатомии пингвина. Но я внимательно слушал. Я слушал потому, что был действительно заинтересован. И ботаник это чувствовал. Естественно, ему это понравилось. Внимание всегда является лучшим комплиментом. Кроме того, что я внимательно слушал, я выразил свое одобрение, я был щедр на похвалы.

Я сказал ему, что получил огромное удовольствие от беседы с ним и это было действительно так. Я сказал ему также, что мне хотелось бы знать столько же, сколько знал он, и что я с удовольствием побродил бы с ним по полям. Наконец, я выразил желание встретиться с ним еще раз. Итак, он считал, что я был хорошим собеседником, когда в действительности я был только хорошим слушателем и воодушевлял его на разговор.

В чем заключается секрет успешной деловой беседы? Известный ученый Ч. Элиот говорил: «Нет никакого секрета... лишь исключительное внимание к говорящему — это наиболее важный фактор. Никто так не льстит собеседнику, как внимание».

Итак, если вы стремитесь быть хорошим собеседником, будьте хорошим слушателем, как сказала миссис Ли: «Чтобы быть интересным, следует интересоваться». Задавайте другому человеку вопросы, на которые, вы знаете, он с удовольствием ответит.

Запомните, человек, с которым вы разговариваете, заинтересован в сто раз больше своими делами, чем вами. Для него его зубная боль значит больше, чем голод в Китае, от которого умирают миллионы людей. Нарыв на шее беспокоит его больше, чем сорок землетрясений в Африке. В следующий раз, начиная разговор с кем-нибудь, подумайте об этом.

Итак, если вы хотите нравиться людям, помните правило четвертое, которое гласит: «Умейте внимательно слушать и воодушевлять людей на разговор».

Глава 5. Как заинтересовать людей

Все, кто лично беседовал с Т. Рузвельтом в его имении в Ойстер Бей, удивлялись его кругозору и разносторонности его знаний.

Как это делалось? Очень просто, когда Рузвельт ожидал посетителя, он просиживал до поздней ночи, читая о том предмете, который, он знал, может заинтересовать гостя.

Рузвельт знал, что для того, чтобы найти путь к сердцу человека, необходимо говорить с ним о том, что для него дорого, что он больше всего ценит.

Итак, если вы хотите нравиться людям, соблюдайте правило пятое, оно гласит: «Заводите разговор о том, что интересует вашего собеседника».

Глава 6. Как понравиться человеку с первой встречи

Существует один очень важный закон, касающийся поведения человека. Если вы не пренебрегаете этим законом, вы почти никогда не окажетесь в затруднительном положении. Тот, кто соблюдает этот закон, всегда имеет много друзей и постоянно счастлив. Кто его нарушает — терпит неудачи. Вот этот закон: «Уважайте достоинство других людей».

Философы размышляли о нормах человеческих отношений тысячелетиями, и в результате всех этих размышлений появилось одно важное правило. Оно не ново. Оно так же старо, как сама история. Заратустра учил этому правилу огнепоклонников в Персии еще 3000 лет назад. Конфуций проповедовал его в Китае 24 столетия назад. Иисус учил этому правилу в Иудее 19 столетий назад. Иисус выразил эту мысль следующим образом: «Делайте для других то, что вам хотелось бы, чтобы другие делали для вас».

Вы хотите одобрения со стороны людей, с которыми сталкиваетесь. Вы хотите признания вашего достоинства, вы хотите чувствовать, что вы что-то значите в вашем небольшом мире. Вы не хотите слушать неискренною дешевую лесть, но вы жаждете услышать искреннюю признательность. Вы хотите, чтобы ваши друзья и коллеги одобрили ваши поступки и хвалили вас. Все мы хотим этого Тогда нужно соблюдать указанное выше правило и давать людям то, что вы хотели бы получить от них.

«Любой человек, с которым я встречаюсь, превосходит меня в чем-нибудь; и я стараюсь учиться у него тому, в чем он превосходит меня».

Но вся беда в том, что часто те, кто меньше всего имеют основания считать себя выдающимся, громче всех кричат об этом. Недаром сказал Шекспир: «Человек, гордый человек! Получив каплю власти, он идет на такие ухищрения, которые заставляют ангелов на небе плакать».

Где мы с вами можем применить этот магический принцип выражения восхищения? Почему не начать с нашего собственного дома? Я не знаю другого места, где это более необходимо и где этим больше всего пренебрегают. Ваша жена должна иметь хорошие качества, по крайней мере, вы когда-то так думали, иначе и не женились бы на ней. Но когда вы в последний раз выразили свое восхищение ее привлекательностью, когда?

Неплохо женихам дать небольшой, но мудрый совет: «Не женитесь до тех пор, пока не научитесь льстить. Хвалить и превозносить женщину перед женитьбой — дело вкуса. Но превозносить ее после женитьбы — уже необходимо. В браке нет места искренности. Это поле для дипломатии.

Если вы хотите, чтобы каждый день вашей семейной жизни проходил прекрасно, никогда не критикуйте домашнее хозяйство жены и не проводите невыгодного для жены сравнения ее домашнего хозяйства с хозяйством вашей матери. Напротив, хвалите жену и открыто поздравляйте себя, что вы женились на единственной женщине, в которой сочетаются прелести Минервы и Мэри Энн. Даже тогда, когда мясо очень жесткое и хлеб подгоревший, не ворчите. Только заметьте, что пища не такая вкусная, какую она обычно готовит, и она сделает все возможное, чтобы вы были такого же мнения о ней и впредь. Но не делайте этого внезапно, а то ваше поведение покажется подозрительным. Не сегодня, так завтра принесите ей цветы или коробку конфет. Не отделывайтесь только обращениями к себе: «Да, я должен сделать это». Делайте это. Старайтесь улыбаться ей и ласково обращаться с ней. Если бы мужья и жены поступали так, вряд ли у нас было бы столько разводов.

Хотите знать, как заставить женщину влюбиться в вас? Открою вам секрет. Правда, идея не моя. Я заимствовал ее у Дороти Дикс. Она однажды разговаривала с многоженцем, который завоевал сердца и личные сбережения 23 женщин (между прочим, следует заметить мимоходом, что Дикс беседовала с ним в тюрьме). Когда она спросила его о средстве, с помощью которого он добивался таких результатов, он сказал, что это нехитрая штука: «Все, что нужно делать,— это говорить с женщиной о ней самой».

То же самое применимо и к мужчинам. «Говорите с мужчиной о нем самом,— сказал Дизраэли,— и он будет вас слушать несколько часов подряд».

Итак, если вы хотите нравиться людям, соблюдайте правило шестое, которое гласит: «Старайтесь дать человеку почувствовать себя значительным».

Резюме

ШЕСТЬ СПОСОБОВ НРАВИТЬСЯ ЛЮДЯМ

ПЕРВОЕ ПРАВИЛО. Проявляйте искренний интерес к людям.

ВТОРОЕ ПРАВИЛО. Чаще улыбайтесь.

ТРЕТЬЕ ПРАВИЛО. Помните, что каждый человек считает свое имя лучшим словом из своего лексического запаса.

ЧЕТВЕРТОЕ ПРАВИЛО. Умейте внимательно слушать и воодушевлять собеседника говорить о себе.

ПЯТОЕ ПРАВИЛО. Заводите разговор на тему, интересующую вашего собеседника.

ШЕСТОЕ ПРАВИЛО. Старайтесь дать человеку почувствовать его превосходство и делайте это искренне.

ЧАСТЬ ТРЕТЬЯ

КАК ЗАСТАВИТЬ ЧЕЛОВЕКА СТАТЬ НА ВАШУ ТОЧКУ ЗРЕНИЯ

(12 способов)

Глава 1. Нельзя одержать верх в споре

В девяти случаях из десяти спор кончается тем, что каждый из спорящих остается еще более убежденным в своей правоте.

По существу вы не можете выиграть спор. Если даже вы одержали верх, то в конечном итоге оказывается, что вы все равно проиграли. Почему? Предположим, вы оказались победителем. Ну и что же? Вы будете довольны. А ваш противник? Вы дали ему почувствовать, что он ниже вас. Это задело его гордость. Он негодует. А человек, которого убеждают против его желания, всегда остается при своем мнении.

Убедить человека в чем-нибудь не значит спорить с ним. Умение убеждать ничего не имеет общего со спором. Человеческое сознание невозможно изменить путем спора.

Правило первое гласит: «Единственный способ одержать победу в споре — это избегать его».

Глава 2. В каких случаях можно легко нажить врагов и как избежать этого

Когда Теодор Рузвельт был президентом, он откровенно заявил, что считает, что бывает прав в семидесяти пяти случаях из ста,— большего он не может желать.

Вы можете показать человеку, что он неправ, взглядом, интонацией голоса или жестом так же красноречиво, как и словами. Если же вы скажете ему, что он неправ, вы думаете этим заставите его согласиться с вами? Никогда. Так как, сказав ему это, вы задели его гордость, его достоинство. В результате он, возможно, захочет отплатить вам, но отнюдь не изменит своего мнения. Вы можете применить к нему все аспекты логики Платона или Канта и тем не менее не сможете заставить его изменить своего мнения, потому что вы оскорбили его чувства.

Никогда не начинайте с такого заявления: «Я готов вам доказать». Это плохо. Это равносильно тому, как если бы вы сказали: «Я умнее вас». Это своего рода вызов. Он настраивает вашего собеседника против вас даже до того, как вы начнете его убеждать.

Даже при самых благоприятных условиях трудно изменить мнение людей. Зачем же ставить себя в невыгодное положение? Если вы хотите что-нибудь доказать, старайтесь, чтобы об этом никто не знал. Делайте это так тонко, чтобы собеседник не почувствовал, что вы стараетесь его убедить в чем-либо.

Лорд Честерфилд говорил своему сыну: «Будь умнее других людей, если ты можешь, но не говори им об этом».

Если человек высказывает какую-либо мысль, и вы считаете ее неверной или даже уверены в ее ошибочности, не лучше ли вам обратиться к вашему собеседнику следующим образом: «Я не согласен с вами, но я могу и ошибаться. Я часто ошибаюсь. Если я не прав, я хочу, чтобы вы меня поправили. Давайте разберемся в фактах».

2200 лет до рождества Христова старый фараон Египта Ахтей дал своему сыну мудрый совет — совет, который необходим и в настоящее время. Старый фараон сказал: «Будь дипломатичным. Это поможет тебе отстоять свою точку зрения».

Итак, если вы хотите, чтобы люди соглашались с вашей точкой зрения, соблюдайте правило второе, которое гласит: «Уважайте мнение других людей. Никогда не говорите человеку прямо, что он не прав».

Глава 3. Если вы неправы, признайте это

В тех случаях, когда вы правы, попытайтесь убедить в этом других людей, но осторожно и тактично; если же вы неправы,— а это случается часто,— быстро признайте свои ошибки. Этот метод дает удивительные результаты. Хотите верьте, хотите нет, в некоторых случаях гораздо приятнее признать себя неправым, чем пытаться защищаться.

Итак, если вы хотите заставить человека встать на вашу точку зрения, следуйте правилу третьему, которое гласит: «Если вы неправы, признайтесь в этом быстро и в категорической форме».

Глава 4. Способ убеждения людей

Если вы вышли из себя и высказались, вы довольны и чувствуете себя прекрасно. Но как себя будет чувствовать человек, на котором вы сорвали свое зло? Разделит ли он с вами это удовольствие? Заставит ли его ваш враждебный тон и недоброжелательное отношение согласиться с вами?

Если вы придете ко мне со сжатыми кулаками,— говорил Вильсон,— я думаю, что встречу вас тем же. Но если вы придете ко мне и скажете: «Давайте сядем и обсудим вместе те или иные вопросы и, если мы расходимся во мнениях, разберемся почему именно»,— мы вскоре обнаружим, что наши расхождения не являются такими уж большими, и что, наоборот, по наиболее важным вопросам наши мнения едины, если же мы наберемся терпения и искренне захотим найти общий язык, мы его найдем».

Эзоп был греческим рабом и жил при дворе Креза. Он рассказывал свои бессмертные басни за 600 лет до рождества Христова. Но истина о человеческой натуре, которую он проповедывал, так же правильна и сейчас, как и 25 столетий назад. Солнце может скорее заставить вас снять пальто, чем ветер; доброта, дружеский подход и признательность могут скорее заставить людей изменить свое мнение, чем ярость и гнев.

Вспомните, что сказал Линкольн: «Капля меда привлечет больше мух, чем галлон желчи».

Итак, когда вы хотите заставить человека принять вашу точку зрения, соблюдайте правило четвертое, которое гласит: «Начинайте с дружеского тона».

Разговаривая с кем-нибудь, не начинайте с тех вопросов, по которым ваши мнения расходятся, начинайте и продолжайте говорить о тех вопросах, по которым ваши мнения совпадают.

Старайтесь подчеркнуть, если возможно, что вы стремитесь к одному и тому же и что различны лишь ваши методы, а цель одна.

Заставляйте человека говорить «да», «да» вначале. Не давайте ему, если возможно, говорить «нет».

«Ответ «нет», - говорит в своей книге профессор Оверстрит,— является самой трудной помехой. Если человек сказал «нет», его гордость требует, чтобы он оставался последовательным до конца. Позднее он может почувствовать, что это «нет» было неблагоразумным; тем не менее он вынужден принимать во внимание свою гордость. Сказав что-либо, он должен придерживаться этого. Поэтому очень важно, чтобы вы провели разговор так, чтобы собеседнику не нужно было говорить «нет».

Человек, умело ведущий разговор с самого начала, получает утвердительные ответы. Он так использует психологию своих слушателей, что подводит их к утвердительному ответу. Это подобно движению биллиардного шара. Вы направляете его в одном направлении, и потребуется некоторая сила, чтобы отклонить его от этого направления, и еще большая сила, чтобы повернуть его в противоположную сторону.

Психологически это объясняется очень просто. Когда человек говорит «нет», и действительно имеется ввиду, что он не просто произносит только слово. Вся его нервно-мышечная система противостоит тому, чтобы выразить одобрение. А в то время, когда человек говорит «да», ничего подобного не происходит. Поэтому, чем больше ответов «да» мы можем получить в начале, тем скорее мы добьемся одобрения собеседником нашего предложения.

В следующий раз, когда вам захочется сказать человеку, что он неправ, вспомните Сократа и задайте этому человеку вопрос, на который он вынужден будет ответить словом «да».

Если вы хотите заставить человека принять вашу точку зрения, помните правило пятое, которое гласит: «Старайтесь получить от вашего собеседника утвердительный ответ в самом начале вашей беседы».

Глава 6. Предоставляйте вашим собеседникам возможность высказать свое мнение

Большая часть людей, пытаясь добиться того, чтобы человек принял их точку зрения, сами очень много говорят. Особенно этим страдают коммивояжеры. Дайте возможность другому человеку высказаться. Он знает больше о своем деле и своих проблемах, чем вы. Поэтому лучше задавайте ему вопросы. Дайте ему высказать то, что он найдет нужным.

Если вы не согласны с ним, вам захочется прервать его; не делайте этого. Это опасно. Он не обратит внимания на вас, пока не выскажет всех своих мыслей. Поэтому слушайте внимательно и старайтесь понять его. Будьте искренни. Воодушевляйте его, чтобы он высказал свои мысли полностью.

Истиной является то, что даже наши друзья предпочитают больше говорить о своих успехах, чем слушать, как мы хвалимся.

Французский философ Ларошфуко сказал: «Если вы хотите иметь врагов, старайтесь превзойти своих друзей, но если вы хотите иметь друзей, давайте вашим друзьям возможность превзойти вас».

Почему это является истиной? Потому что, если наши друзья превосходят вас, это позволяет им чувствовать себя людьми значительными; но когда вы в чем-то превосходите их, это унижает их, вызывает чувство зависти и ревности.

Да, вполне возможно, что некоторые из ваших друзей, получат большее удовольствие от ваших неудач, чем от ваших успехов. Лучше давайте преуменьшать наши достижения. Будем скромными. Так мы скорее добьемся своего.

Итак, если вы хотите, чтобы люди придерживались вашей точки зрения, соблюдайте правило шестое, которое гласит: «Дайте возможность другому человеку больше говорить, а сами старайтесь говорить меньше».

Глава 7. Как добиться сотрудничества

Вы больше верите в идеи, которые возникли у вас самих, чем в те, которые вам были преподнесены на «серебряном подносе». Если это так, то следует ли навязывать другим людям свое мнение? Не лучше ли, сделав предложение, дать возможность другому человеку самому сделать необходимое заключение?

Итак, если вы хотите, чтобы люди придерживались вашей точки зрения, следуйте седьмому правилу, которое гласит: «Дайте человеку почувствовать, что идея, которую вы ему подали, принадлежит ему, а не вам».

Глава 8. Принцип, с помощью которого вы можете добиться чудодейственных результатов

Запомните, что человек может быть неправ, но он этого не думает. Не уличайте его в этом. Всякий глупый человек может это сделать. Умные люди стараются понять человека, а не обвинить его.

У всякого человека имеется причина поступать именно так, а не иначе. Найдите эту скрытую причину, и вы получите ключ, с помощью которого разгадаете его действия, и, может быть, даже его личные качества.

Попытайтесь поставить себя на его место. Если вы скажете себе: «Как бы я чувствовал и как реагировал, если бы был на его месте?» — Вы сэкономите много времени и сохраните свои нервы, так как будучи заинтересованным в причине, мы более снисходительно относимся к результату. И, кроме того, вы многое почерпнете из области взаимоотношений людей.

«Когда вам хочется обвинить человека, задумайтесь на одну минуту,— говорит в своей книге К. Гуд,— и сопоставьте ваш острый интерес к вашим собственным делам с вашим равнодушным отношением ко всему остальному. Потом постарайтесь понять, что каждый человек чувствует точно так же. Тогда вы поймете, что успех в обращении с людьми зависит от вашего отношения к точке зрения другого человека».

Поэтому, если вы хотите убедить в чем-либо людей, не вызывая их обиды, соблюдайте восьмое правило, которое гласит: «Старайтесь смотреть на вещи глазами другого человека».

Глава 9. Чего хочет каждый

Не хотите ли знать магическую фразу, с помощью которой можно приостановить спор, устранить неприязнь и заставить человека внимательно слушать?

Вот эта фраза: «Я ни на йоту не обвиняю вас в том, что вы считаете так, а не иначе. Если бы я был на вашем месте, я бы считал точно так же».

Такой ответ смягчит самого сварливого человека. И, кроме того, говоря так, вы будете вполне искренни, потому что, если бы вы были на месте другого человека, вы

действительно чувствовали бы себя точно так же, как он, а не иначе.

Три четверти людей, которых вы завтра встретите на улице, нуждаются в сочувствии. Проявите к ним сочувствие и они полюбят вас.

С. Юрок — известный американский антрепренер, довольно продолжительное время он имел дело с такими мировыми знаменитостями, как Шаляпин, Дункан и Павлова. Юрок сказал мне как-то, что первое, что он понял, имея дело с этими звездами, была необходимость выражать сочувствие их нелепым причудам. В течение трех лет он был антрепренером у Шаляпина — одного из самых знаменитых басов, которые когда-либо раздавались со сцены Нью-Йоркской оперы.

Но Шаляпин был причиной постоянных волнений антрепренера. Он вел себя как испорченный, избалованный ребенок. Говоря словами этого антрепренера, «Он был невозможным человеком». Например, Шаляпин звонил м-ру Юроку в тот день, когда должен был петь, и говорил: «Я себя отвратительно чувствую. Я не могу петь сегодня». Спорил ли с ним м-р Юрок? О, нет! Он знал, что антрепренер не может себе позволить спорить с артистами. Он сейчас же ехал к Шаляпину в гостиницу, готовый выразить свое сочувствие.

«Какая жалость,— говорил он,— конечно, вы не можете петь. Я сейчас же велю отменить ваше выступление. Это будет вам стоить всего около двух тысяч долларов, но какое это имеет значение?»

Тогда Шаляпин вздыхал и говорил: «Может быть, вы зайдете ко мне немного позднее? Зайдите в 5 часов вечера, я посмотрю, как буду себя чувствовать?»

В 5 часов м-р Юрок опять в гостинице у Шаляпина, он вновь выражает сочувствие и сожаление и опять предлагает отменить выступление. Но Шаляпин вздыхает и говорит: «Зайдите ко мне позднее. Может быть, мне будет лучше».

В 7.30 вечера артист соглашается петь, но с условием, что м-р Юрок объявит перед выступлением, что певец простудился и не в голосе. М-р Юрок лгал, говоря, что сделает так, зная, что это единственный способ заставить Шаляпина выйти на сцену.

Сочувствие — вот чего страстно жаждет человеческая натура.

Итак, если вы хотите, чтобы люди придерживались вашей точки зрения, помните правило девятое, которое гласит: «Относитесь с сочувствием к идеям и желаниям другого человека».

Глава 10. Обращение, которое всем нравится

«Человек обычно руководствуется двумя мотивами в своих действиях: один — это тот, который благородно звучит, а другой истинный. Сам человек будет думать об истинной причине. Но все мы, будучи идеалистами в душе, любим думать о благородных побуждениях. Поэтому, чтобы изменить мнение или точку зрения человека, обращайтесь к благородным мотивам».

Д. Рокфеллер не хотел, чтобы репортеры фотографировали его детей. Чтобы избежать этого, он также обратился к благородным мотивам. Он не сказал: «Я не хочу, чтобы вы публиковали их фотографии». Он сказал, что это портит детей.

Итак, если вы хотите, чтобы люди придерживались вашей точки зрения, помните правило десятое, которое гласит: «Прибегайте к благородным мотивам».

Глава 11. Кино и радио в состоянии сделать это. Почему бы и вам не прибегнуть к тому же!

Несколько лет назад против газеты «Филадельфия ивнинг бюллетень» была организована клеветническая кампания. Распространялись слухи, что газета слишком много печатает объявлений и реклам, и очень мало новостей, что она стала неинтересной для читателей. Необходимо было предпринять немедленно какие-то меры и положить конец клеветническим слухам. Но как?

Вот что было сделано. Редакция газеты отобрала интересный материал самого разнообразного характера из одного номера газеты, классифицировала и издала отдельной книгой. Книга называлась «Один день». В ней было 397 стр., т. е. столько, сколько обычно содержится в книге стоимостью два доллара. Газета же печатала весь этот материал в одном номере, который стоил не два доллара, а два цента. Выпуск книги был более убедительным доказательством того, что в газете печатается большое количество материала для чтения, чем бесконечные разговоры.

Поэтому, если вы хотите, чтобы люди поддерживали вашу точку зрения, следуйте правилу одиннадцатому, которое гласит: «Используйте принцип наглядности для доказательства своей правоты».

«Я убедился в том, что с помощью платы и только платы невозможно привлечь на работу или удержать нужного человека. Мне кажется, что большое значение имеет азарт». Азарт — вот что любит всякий преуспевающий человек. Людьми руководит желание иметь возможность показать свои достоинства, добиться превосходства, одержать победу. Отсюда любовь к всевозможным состязаниям в беге, еде и т. д., желание выделиться, почувствовать свое превосходство.

Итак, если вы хотите заставить человека, причем человека волевого, с сильным характером, встать на вашу точку зрения, «бросьте ему вызов».

ЧАСТЬ ЧЕТВЕРТАЯ

ДЕВЯТЬ СПОСОБОВ ИЗМЕНИТЬ МНЕНИЕ ЛЮДЕЙ, НЕ ВЫЗЫВАЯ ПРИ ЭТОМ ОБИДЫ ИЛИ НЕГОДОВАНИЯ

Глава 1. С чего начинать, когда необходимо сказать о недостатках человека

Кулидж сказал одной из своих секретарш: «Как вы сегодня к лицу одеты, и вообще вы интересная женщина!»

Это, вероятно, была самая большая похвала, которую когда-либо произнес молчаливый президент секретарю. Это было так необычно и неожиданно, что девушка вспыхнула от смущения. Затем Кулидж сказал: «Не смущайтесь. Я сказал это, чтобы вы не почувствовали себя неловко. А сейчас мне хотелось бы сказать вам, чтобы вы были более внимательны к пунктуации в вашей переписке». Возможно, это было слишком откровенно сказано, но с точки зрения психологии вполне правильно. Всякое замечание воспринимается легко, если оно следует за похвалой.

Итак, чтобы повлиять на человека, не вызывая обиды или негодования, придерживайтесь правила первого, которое гласит: «Начинайте беседу с похвалы и искреннего восхищения».

Глава 2. Как критиковать и не вызывать ненависть

Ч. Шваб проходил по заводу, когда увидел, что некоторые рабочие курят. Как раз над их головами висело объявление «Не курить». Как вы думаете, спросил ли Шваб, указав на это объявление: «Вы умеете читать?» Конечно, нет. Он подошел к этим людям, предложил каждому из них по сигарете и сказал: «Я бы был вам очень признателен, если бы вы их выкурили в другом месте». Они прекрасно поняли, что он заметил нарушение ими правила, но им понравилось, что он об этом даже не упомянул. Нельзя не полюбить такого человека, не так ли?

Чтобы изменить мнение людей, не обижая их, соблюдайте правило второе, которое гласит: «Не говорите прямо человеку о его ошибках».

Глава 3. Сначала говорите о своих ошибках

Моя племянница оставила свой дом в Канзас-сити и приехала в Нью-Йорк, чтобы выполнять обязанности моего секретаря. Ей было 19 лет. Она была, конечно, малоопытна. Однажды, когда я начал ее критиковать, я сказал себе: «Одну минуточку, Дейл. Ты в два раза старше ее. У тебя в несколько раз больше опыта. Как ты можешь требовать от нее, чтобы она обладала твоей рассудительностью, твоей инициативностью? Каким ты был сам в 19 лет? Вспомни, какие ты делал глупые ошибки!»

Поразмыслив, я пришел к выводу, что моя племянница значительно более опытна, чем я был в ее годы.

После этого, если я хотел обратить ее внимание на совершенную ею ошибку, я начинал так: «Ты сделала ошибку, но никто не может избежать ошибок. У тебя еще нет достаточного опыта, опыт приходит с годами. Я сам в свое время делал много глупостей, поэтому не склонен критиковать ни тебя, ни кого-либо другого. Но не думаешь ли ты, что было бы лучше, если бы ты сделала так-то и так-то».

Гораздо легче выслушивать перечисление своих ошибок, если критикующий начинает с признания, что сам не безупречен.

Таким образом, чтобы изменить мнение людей, не вызывая у них обиды или негодования, соблюдайте правило третье, которое гласит: «Прежде чем критиковать других, укажите на свои собственные ошибки».

Глава 4. Никто не любит приказаний

Никогда не говорите: «Сделайте то или это» или «Не делайте этого». Говорите: «Вы можете рассмотреть это» или «Не думаете ли вы, что это даст положительные результаты?» Подобное обращение помогает человеку исправить свои ошибки. Этот метод не затрагивает самолюбия человека и его достоинства. Он вызывает у человека желание пойти вам навстречу вместо того, чтобы противодействовать.

Итак, чтобы изменить мнение людей, не вызывая обиды или негодования, следуйте четвертому правилу, которое гласит: «Задавайте вопросы, вместо того, чтобы отдавать приказания».

Глава 5. Дайте человеку возможность сохранить свою репутацию

Как мало людей думает об этом. Как мы грубо попираем чувства других, делаем по-своему, находим недостатки в других, угрожаем им; критикуем их в присутствии других людей, не думая о самолюбии критикуемого человека. И в то же время достаточно было бы самого незначительного ободрения и проявления сочувствия, чтобы смягчить причиняемую человеку боль.

Большие люди никогда не кичатся своими успехами и не злорадствуют по поводу неудач других людей.

Правило пятое: «Дайте возможность другому человеку сохранить свою репутацию».

Глава 6. Как воодушевить человека на успешные действия

Много лет назад один молодой человек, живший в Лондоне, мечтал стать писателем, но все, казалось, было против этого. Юноше удалось проучиться в школе всего 5 лет. Его отца посадили в тюрьму, так как он был не в состоянии заплатить долги. Молодой человек часто вынужден был голодать. Наконец, ему удалось поступить на работу. Он жил с двумя другими юношами в комнате на чердаке. Юноша был так не уверен в своих способностях, что первую свою рукопись отправил тайком ночью, чтобы никто не смеялся над ним. Он получил несколько отказов. Наконец, настал знаменательный день: один из его рассказов был принят редакцией. Правда, молодой писатель не получил ни шиллинга, но издатель похвалил его. Он

признал его талант. Юноша был так взволнован, что долго бродил по улицам со слезами на глазах. Похвала и признание его таланта изменили всю его жизнь.

Если мы будем воодушевлять людей, с которыми встречаемся, мы сможем не просто убедить их в чем-либо, но и изменить.

«Мы используем только незначительную часть наших скрытых физических и умственных возможностей. Человек обладает множеством различных качеств, которые он не использует».

Одной из них является ваша способность хвалить людей и воодушевлять их, напоминая им об их скрытых возможностях.

Итак, если вы хотите изменить людей, не вызывая обиды или негодования, соблюдайте правило шестое, которое гласит: «Хвалите человека за его малейшие достижения. Будьте искренни в одобрении и щедры в похвалах».

Глава 7. Старайтесь создать человеку хорошую репутацию

Если вы хотите изменить человека в лучшую сторону, поступайте так, словно человек уже обладает теми качествами, которые вы хотели бы ему привить. Создайте ему хорошую репутацию, и он приложит все усилия, чтобы вас не разочаровать.

Есть такая старая пословица: «Клевета смерти подобна». Но попробуйте сказать что-либо хорошее о человеке, и вы увидите, что произойдет.

Итак, если вы хотите повлиять на человека, не вызывая обиды или негодования, запомните правило седьмое: «Создайте человеку хорошую репутацию, которую он мог бы оправдать».

Глава 8. Старайтесь показать, что недостаток может быть легко исправлен

Скажите ребенку, мужу или служащему, что он несведущий человек в какой-то области, что у него нет никаких способностей, что он делает все неправильно, и вы убьете в нем почти всякое стремление к исправлению недостатков. Но прибегните к обратному, будьте щедры на похвалу, старайтесь показать, что всего можно добиться, дай-

те человеку понять, что вы верите в его способности, что у него для этого имеются особые, но еще недостаточно развитые данные, и он приложит все усилия, чтобы добиться того, чего вы от него хотите.

Итак, если вы хотите влиять на человека, не вызывая обиды или негодования, следуйте правилу восьмому, которое гласит: «Прибегните к поощрениям, старайтесь показать человеку, что совершенную им ошибку легко исправить, что то, чего вы от него хотите добиться, легко осуществимо».

Глава 9. Как заставить человека делать с желанием то, что вы от него хотите

Известное издательство «Даблдэй Пэйдж» придерживалось указанного правила: «Поступайте так, чтобы человек был счастлив сделать то, что вы ему предлагаете». Оно так искусно это делало, что даже О'Генри заявил, что издательство могло отказать ему в опубликовании какого-нибудь рассказа так умело и так учтиво, что он чувствовал себя гораздо лучше, чем тогда, когда получал согласие какого-нибудь другого издателя.

Я знаю человека, которому приходится часто отказываться от приглашений публично выступать, и он делает это так искусно, что человек, которому он отказывает, по крайней мере, не чувствует себя обиженным. Как это делает мой знакомый? Он не ограничивается тем, что говорит, что слишком занят. Прежде всего он выражает свою признательность за приглашение и высказывает сожаление, что не может принять это приглашение, а затем предлагает оратора, который мог бы его заменить. Другими словами, он не оставляет человеку времени на разочарование, а сразу же заставляет его думать о другом ораторе, которого тот может пригласить.

Итак, если вы хотите повлиять на человека, не вызывая обиды или негодования, соблюдайте правило девятое, которое гласит: «Поступайте так, чтобы человек был счастлив сделать то, что вы ему предлагаете».

ЧАСТЬ ПЯТАЯ

СЕМЬ СПОСОБОВ, ПОЗВОЛЯЮЩИХ СДЕЛАТЬ СВОЮ ЛИЧНУЮ ЖИЗНЬ СЧАСТЛИВОЙ

Глава 6. Если вы хотите быть счастливой

75 лет назад Наполеон III, племянник Наполеона Бонапарта, влюбился в Марию Эжени Огустин де Монтийо графиню Теба, красивейшую женщину в мире, и женился на ней. Придворные советники говорили ему, что она всего лишь дочь малозначительного испанского графа. Но Наполеон резко ответил: «Что из этого?» Ее грация, ее молодость, обаяние, красота покорили его. В своей тронной речи, он заявил, пренебрегая мнением всей страны: «Я предпочел женщину, которую люблю и уважаю, женщине неизвестной мне».

Наполеон и его жена обладали здоровьем, богатством, властью, красотой, любовью, поклонением, т. е. всем необходимым для жизни, полной романтики. Никогда еще священный огонь брака не пылал с такой силой.

Но, увы, священное пламя стало скоро меркнуть и, наконец, погасло. Наполеон смог сделать Эжени императрицей; но ничто во всей «прекрасной Франции», ни сила его любви, ни могущество его трона, не могло изменить ее сварливого характера. Терзаемая ревностью, снедаемая подозрениями, она пренебрегала его советами, лишила его даже видимости свободы. Она врывалась в его служебный кабинет, когда он был занят государственными делами, прерывала его самые важные совещания. Она не давала ему возможности остаться одному, опасаясь, что он встретится с какой-нибудь женщиной.

Часто Эжени обращалась к своей сестре, жалуясь на мужа, плача, бранясь и угрожая. Врываясь в его рабочий кабинет, она начинала кричать и оскорблять его. Наполеон — владелец множества роскошных дворцов, император Франции — у себя дома не мог найти уголка, где бы чувствовал себя хозяином.

И чего добилась Эжени в результате всего этого? На это можно дать следующий ответ: «Таким образом, получилось так, что Наполеон часто ночью тайком в надвинутой на глаза мягкой шляпе выходил через маленькую боковую дверь с одним из своих приближенных и действительно направлялся к какой-нибудь прекрасной даме, которая ждала его, или просто бродил по большому городу как в прежнее время, проходя по таким улицам, о которых император мог знать только по сказкам».

Вот чего добилась Эжени своим ворчанием и придирками.

Трагедия Авраама Линкольна также заключалась в его женитьбе. Миссис Линкольн изводила его и отравляла ему жизнь.

Она вечно жаловалась, вечно придиралась к нему и была им недовольна. То он был сутулым, то ходил неуклюже и ставил ноги, как индеец. Она жаловалась, что в его походке нет плавности, в движениях — грации; она передразнивала его походку и заставляла его ступать на вытянутый носок, как ее учили в пансионе мадам Ментель в Лексингтоне. Ей не нравились его оттопыренные уши. Она заявляла ему, что у него нос не прямой, что его нижняя губа слишком выпячена, что у него чахоточный вид, что его руки и ноги слишком велики, а голова слишком мала. А. Линкольн и М. Т. Линкольн были во всех отношениях противоположностями: по своему образованию, по происхождению, по темпераменту, по своим вкусам, по мировоззрению. Они постоянно раздражали друг друга.

Б.Хамсургер, которая проработала одиннадцать лет в суде, рассматривающем семейные дела в Нью-Йорке, указывает, что одна из основных причин, по которым мужья уходят из дома, заключается в том, что жены их «пилят». Многие жены загубили свою супружескую жизнь из-за множества мелких уколов.

Таким образом, если вы хотите, чтобы ваша семейная жизнь была счастлива, соблюдайте правило первое, которое гласит: «Не ворчите».

Глава 2. Любите, но не перевоспитывайте друг друга

Богатая вдова, которую выбрал Дизраэли, не была ни молода, ни красива, ни необычайно умна, отнюдь нет. Ее беседа была насыщена литературными и историческими ляпсусами. Например, она никогда не знала, «Кто был раньше — греки или римляне». Одевалась она странно, обстановка в ее доме была причудливой. Но она была генеральной, по-настоящему генеральной в наиболее важной области супружеской жизни — в искусстве обращения с мужем. Она не пыталась как-то сравнивать себя в умственном отношении с Дизраэли. Когда он возвращался домой уставший после целого дня состязаний в остроумии и находчивости с язвительными герцогинями, пустая болтовня Мэри Энн успокаивала его. Дом, к его все возрастающему удовольствию, был для него местом, где он мог дать полный отдых своему уму и наслаждаться обожанием Мэри Энн. Часы, которые он проводил дома со своей

стареющей супругой, были счастливейшими в его жизни. Она была его другом, его наперстницей, его советчицей. Какой бы глупой или легкомысленной она не выглядела в обществе, он никогда не критиковал ее, он никогда не произнес ни одного слова упрека в ее адрес, и если кто-либо осмеливался смеяться над ней, он тут же яростно вставал на ее защиту. Мэри Энн не была совершенством, но в течение тридцати лет она никогда не уставала говорить о своем муже, восхваляя его и восхищаясь им. И какой же результат? «Мы были женаты тридцать лет,— говорил Дизраэли,— и я никогда не чувствовал, чтобы она мне надоела».

«Наиболее важное правило, которым следует руководствоваться в общении с людьми, заключается в том, чтобы не мешать каждому идти своим путем к счастью, если это не препятствует твоему собственному счастью».

Таким образом, если вы хотите, чтобы ваша семейная жизнь была счастливой, следуйте правилу второму, которое гласит: «Не пытайтесь перевоспитывать своего супруга(у)».

Глава 3. Если вы не будете поступать так, то вам грозит развод

Екатерина Великая управляла одной из величайших империй мира. Она жестоко расправлялась со своими многочисленными врагами. Однако, если оказывалось, что у повара подгорело мясо, она ничего не говорила ему. Она улыбалась и съедала его с такой терпеливостью, которой не мешало бы поучиться всякому среднему американскому мужу.

Дороти Дикс, считавшаяся в Америке самым большим авторитетом по вопросам браков, заявляет, что более 50% всех браков неудачны, и она считает, что одной из основных причин, по которым столь многочисленные романтические грезы рассеиваются безвозвратно, является критика — бесполезная, нудная критика.

Таким образом, если вы хотите, чтобы ваша семейная жизнь была счастливой, запомните третье правило: «Не критикуйте».

Глава 4. Быстрейший способ сделать всех счастливыми

«Большинство мужчин не стремится найти себе жену из среды женщин, занимающих ответственные служебные посты. Мужчины обычно ищут в женщине привлекательность и умение льстить их тщеславию, чтобы чувствовать

свое превосходство. Поэтому женщина, скажем, управляющая каким-нибудь учреждением, может быть приглашена однажды на завтрак. Но такая женщина, скорее всего, начнет цитировать выдержки из курса, прочитанного в колледже, относительно основных тенденций в современной философии и, возможно, даже станет настаивать на том, чтобы самой уплатить свою долю по счету. Результат: после этого она завтракает одна.

Мужчины должны выражать свое одобрение по поводу того, как женщина выглядит и как она одета. Многие мужчины забывают (если вообще понимают), какое большое внимание женщины уделяют одежде. Например, если мужчина и женщина, идя по улице, встречают идущих вместе мужчину и женщину, то женщина, как правило, не смотрит на встретившегося мужчину, но обязательно посмотрит, как одета другая женщина.

Мужчины, читающие эти строки, вряд ли помнят, какие костюмы или рубашки они носили пять лет назад, да они и не испытывают ни малейшего желания помнить это. Но женщины смотрят на это совсем по-иному, и мы, американские мужчины, должны понять это. Во Франции молодых людей, принадлежащих к высшему классу, обучают тому, чтобы они выражали свое восхищение женщине по поводу платьев, шляпки и не один раз, а несколько раз за вечер. Вряд ли 50 миллионов французов поступают неправильно.

Изнеженные аристократы Москвы и Санкт-Петербурга обладали лучшими манерами. В высшем обществе было принято благодарить за хороший обед повара, который в присутствии всех принимал поздравления.

Почему бы не придерживаться такого же правила в отношении вашей жены? Каждый раз, когда вам подается в меру зажаренный цыпленок, сообщите об этом ей. Дайте ей понять, что вы цените тот факт, что вы едите не просто сено.

Поступая так, не бойтесь показать жене, какое она имеет значение для вашего счастья.

В Голливуде, который славится непрочными браками, брак супругов Бэкстеров можно считать одним из немногих счастливых браков. Миссис Бэкстер, урожденная Уинифред Брайсон, оставила блестящую сценическую карьеру, выйдя замуж. Однако ее жертва не омрачала супружеского счастья. «Она лишилась аплодисментов зрителей,— говорит Уорнер Бэкстер,— но я постарался сделать так, что она всегда была в моих аплодисментах. Если женщина вообще стремится найти счастье в замужестве, то она может найти это счастье в восторгах и преданности

мужа. Если эта преданность искренна, то можно считать, что и он счастлив». Вот в чем заключается самое главное.

Таким образом, если вы хотите, чтобы ваша семейная жизнь была счастливой, придерживайтесь одного из наиболее важных правил, правила четвертого: «Выражайте искреннее восхищение достоинствами супруга(и)».

Глава 5. Они так много значат для женщин

С незапамятных времен цветы считаются символом любви, они не слишком дорого стоят, в особенности в соответствующий сезон, и часто продаются на углах улиц. И тем не менее мужчины так редко приносят домой букет нарциссов, что можно предположить, что они стоят также дорого, как орхидеи, и их так же трудно достать, как эдельвейсы, которые цветут на закрытых облаками вершинах Альп.

Почему обязательно нужно ждать, пока ваша жена ляжет в больницу, чтобы принести ей немного цветов? Почему бы не принести ей несколько роз, скажем, завтра вечером? Вы любите эксперименты? Попытайтесь сделать это и посмотрите, что из этого получится.

Женщины придают большое внимание дням рождения и годовщинам, почему — это остается навсегда одной из неразгаданных женских тайн. Всякий средний мужчина может спокойно жить, не помня многих дат, но некоторые даты он должен помнить обязательно: день рождения своей жены и дату свадьбы. Очень многие мужчины недооценивают значения мелочей для женщины. Супружеская жизнь в конечном счете представляет собой серию мелких происшествий. И горе той супружеской паре, которая не учитывает этого факта. «Меня омрачает не тот факт, что любовь уходит, а тот факт, что она растрачивается по мелочам».

Таким образом, если вы хотите сделать свою семейную жизнь счастливой, соблюдайте правило пятое, которое гласит: «Не забывайте уделять внимание супруге».

Глава 6. Если вы хотите быть счастливой, не пренебрегайте следующим правилом

Грубость — это бич, который уничтожает любовь; каждый знает это и тем не менее известно, что мы более вежливы с посторонними, чем со своими родственниками. Нам не придет в голову перебить постороннего, сказав: «О, боже! Уж не собираешься ли ты снова рассказывать эту

старую историю!» Нам не придет в голову вскрывать письма, адресованные нашим друзьям, без их разрешения или проникать в их личные тайны. И только над членами собственной семьи, т. е. самыми близкими и дорогими нам людьми, мы осмеливаемся издеваться.

«Как это ни удивительно, но по существу самые неприятные, оскорбительные, обидные вещи мы слышим от членов нашей семьи».

В Голландии принято, прежде чем войти в дом, снять свою обувь у порога. Мы могли бы позаимствовать этот обычай у голландцев и оставлять все наши будничные неприятности у порога, прежде чем войти в дом.

Всякий средний мужчина, личная жизнь которого удачно сложилась, гораздо счастливее, чем гениальный человек, живущий в одиночестве. Крупнейший русский писатель Тургенев пользовался огромной популярностью во всем цивилизованном мире. И тем не менее он говорил: «Я бы отдал свой талант и свои книги только за то, чтобы нашлась хотя бы одна женщина, которой было бы небезразлично, опоздал ли я к обеду».

Каждый мужчина знает, что он может убедить лаской сделать свою жену все что угодно и без всяких оговорок. Он знает, что если сделает жене несколько незначительных комплиментов, например, скажет, какая она хорошая хозяйка и как она ему помогает, жена начнет экономить каждые пять центов. Всякий мужчина знает, что если он будет говорить жене о том, как она хороша в прошлогоднем своем платье, она не поменяет такое платье на последнюю парижскую модель. И каждый мужчина знает, что достаточно ему поцеловать свою жену, как она будет «слепа как крот» и «нема как рыба».

И все жены знают, что их мужьям известны все эти вещи, поскольку сами же жены показали, как на них следует влиять. Но жены не знают, сердиться ли им на мужей за то, что они предпочитают ссориться с женами, или расплачиваться за это невкусными обедами, безалаберной тратой денег и покупкой новых платьев, лимузинов и драгоценностей.

Таким образом, если хотите, чтобы ваша семейная жизнь была счастливой, соблюдайте правило шестое, которое гласит: «Будьте вежливы в семье».

Глава 7. Будьте грамотны в вопросах брака

Д-р Девис, генеральный секретарь бюро по вопросам социальной гигиены, опросил однажды тысячу замужних женщин, предложив им ответить вполне откровенно на

ряд интимных вопросов. Результат оказался ошеломляющим — были получены ужасающие сведения о половой неудовлетворенности.

Проанализировав ответы, полученные от этой тысячи замужних женщин, д-р Дэвис без колебаний опубликовал свое заключение: главная причина разводов в США заключается в физическом несоответствии супругов.

В основе несчастных браков лежат четыре причины:

1. Половое несоответствие.
2. Различие во взглядах на проведение отдыха.
3. Денежные затруднения.
4. Душевные или физические ненормальности.

Обратите внимание на то, что половое несоответствие стоит первым в перечне причин и что, как ни странно, денежные затруднения даны лишь третьим пунктом.

«Половые отношения являются лишь одним из немногих вопросов, приносящих счастье в супружеской жизни, но, если эти отношения неудовлетворительны, все остальные также не могут быть удовлетворительными».

Резюме

СЕМЬ ПРАВИЛ, КОТОРЫМИ СЛЕДУЕТ РУКОВОДСТВОВАТЬСЯ ДЛЯ ТОГО, ЧТОБЫ СДЕЛАТЬ СВОЮ СЕМЕЙНУЮ ЖИЗНЬ СЧАСТЛИВОЙ

ПРАВИЛО ПЕРВОЕ. Не ворчите.

ПРАВИЛО ВТОРОЕ. Не старайтесь перевоспитывать своего супруга(у).

ПРАВИЛО ТРЕТЬЕ. Не критикуйте.

ПРАВИЛО ЧЕТВЕРТОЕ. Искренне восхищайтесь достоинствами супруга(и).

ПРАВИЛО ПЯТОЕ. Уделяйте внимание супруге.

ПРАВИЛО ШЕСТОЕ. Будьте вежливы.

ПРАВИЛО СЕДЬМОЕ. Читайте специальную литературу о супружеских взаимоотношениях.

ПЕРЕЧЕНЬ ВОПРОСОВ «ПОЧЕМУ РАССТРАИВАЮТСЯ БРАКИ»

Если прочтете эти вопросы, поставьте себе десять баллов за каждый утвердительный ответ.

ДЛЯ МУЖЕЙ

1. Продолжаете ли вы до сих пор ухаживать за своей женой, даря ей время от времени цветы, помня день рождения и годовщину вашей свадьбы или уделяя ей незначительные знаки внимания и проявляя неожиданную нежность?

2. Следите ли вы за тем, чтобы не критиковать жену в присутствии посторонних?

3. Выделяете ли вы ей деньги, которые она могла бы тратить по своему усмотрению, помимо расходов на ведение хозяйства?

4. Стараетесь ли вы понять ее настроение и помогать ей в период усталости, нервозности и раздражительности?

5. Проводите ли вы хотя бы половину ваших часов отдыха с женой?

6. Воздерживаетесь ли вы тактично от сравнения вашей жены с вашей матерью или с женой друга в вопросах приготовления пищи или ведения хозяйства, если сравнение не в пользу вашей жены?

7. Проявляете ли вы надлежащий интерес к ее интеллектуальной жизни, ее клубам, обществу, книгам, которые она читает, к ее взглядам на гражданские проблемы?

8. Разрешаете ли вы ей танцевать с другими мужчинами и принимать от них дружеские знаки внимания, не делая ревнивых замечаний?

9. Используете ли вы всякую возможность, чтобы похвалить жену и выразить свое восхищение ею?

10. Благодарите ли вы свою жену за всякие мелкие услуги, которые она вам оказывает: пришивает вам пуговицу, штопает носки и относит в чистку ваш костюм?

ДЛЯ ЖЕН

1. Предоставляете ли вы вашему мужу полную свободу в его делах, воздерживаетесь ли от критики его помощников, выбранной им секретарши или времени, когда он встает и ложится спать?

2. Прилагаете ли вы усилия к тому, чтобы делать ваш дом интересным и привлекательным?

3. Разнообразите ли вы меню дома, с тем, чтобы муж, садясь за стол, не знал точно, что ему подадут?

4 Живете ли вы интересами своего мужа?

5. В состоянии ли вы мужественно переносить финансовые трудности, не критикуя своего мужа за его ошибки и не сравнивая его с другими, более преуспевающими мужчинами?

6. Прилагаете ли вы усилия к тому, чтобы жить дружно с матерью и другими родственниками мужа?

7. Одеваетесь ли вы во вкусе вашего мужа, выбирая те оттенки цветов и те фасоны, которые ему нравятся?

8. При расхождении во взглядах по каким-либо вопросам, идете ли вы на уступки во избежание ссор?

9. Стараетесь ли вы изучить игры, которыми увлекается ваш муж, с тем чтобы вы могли делить с ним его досуг?

10. Следите ли вы за новостями дня, новыми книгами и новыми идеями, с тем, чтобы понимать интеллектуальные вопросы вашего мужа?

ОГЛАВЛЕНИЕ

Лоуэлл Томас
КАК СТАТЬ БОГАТЫМ
Дейл Карнеги и жизнь

Под редакцией *А. Мотяшова*
Рецензент *Г. Растоpгуев*

Редактор *В. Романов*
Художественный редактор *И. Гурьев*
Техническое редактирование и подготовка
оригинал-макета *А. Ведеевой*
Корректор *Л. Одинцова*

Подписано в печать 12.05.91. Формат 84×108/32.
Гарнитура литературная. Высокая печать. Уч.-изд. 1.1,4.
Тираж 50 000 экз. Зак. М-325. Цена договорная.

Малое предприятие «Боргес»
129243 Москва, Малая Московская, 21



PHOTOS BY ANDREY G AKA DONUT190